

FICHA TÉCNICA CONSOLIDADA:

Bloque 1, Módulo 1 - Ticket Medio

Problema Clave: ¿Qué te dice tu ticket medio sobre tu farmacia?

Concepto General: El **Ticket Medio** es el reflejo de las decisiones comerciales de la farmacia. Su estancamiento o descenso, especialmente en la venta libre, indica oportunidades perdidas en la venta cruzada, la venta sugerida o la optimización de precios.

Analizarlo permite transformar cada transacción en una oportunidad de mayor valor.

V1: Identifica el Problema - Test de Diagnóstico

Título del Microvideo:

tu farmacia? (30 Preguntas Clave)

Objetivo: Ayudar a identificar en qué ámbitos tiene oportunidades de mejora para aumentar el ticket medio.

Categoría de Síntomas	Foco del Problema
1. Ticket Medio Actual	Tendencias, estancamiento, evolución respecto a la inflación.
2. Diferencias Tipos de Venta	Receta vs. Libre elección, variación entre categorías.
3. Variabilidad por Empleado	Diferencias según quién atiende, habilidades de venta.
4. Comportamiento del Cliente	Hábitos de compra, receptividad a sugerencias.
5. Comparación y Datos	Benchmarking con sector, análisis competitivo.
6. Estrategia y Acción	Planes específicos, objetivos y seguimiento.
7. Operativa Diaria	Protocolos de equipo, tiempo de atención.
8. Stock y Productos	Rotación, productos de alto valor, surtido.

Mensaje Clave del Video: "Tu ticket medio no es solo un número, es el reflejo de tus decisiones comerciales.

Usa este test para **identificar en qué ámbitos tienes oportunidades** de mejora y certificar que tienes un problema accionable."

V2: Reúne Datos BI - Datos Clave

Título del Microvideo:

¿Qué datos BI necesitas para analizar tu ticket medio?

Objetivo: Mostrar dónde encontrar los datos exactos en BI GestionFarma para validar y dimensionar el problema.

Dato BI a Extraer	Por qué es Importante
1. Evolución ticket medio global	Identificar tendencias y estacionalidad en los últimos 12 meses.
2. Ticket por tipo de venta	Detectar desequilibrios entre venta libre, receta y mixto.
3. Variación por empleado	Detectar diferencias significativas en las habilidades de venta del equipo.
4. Top productos por ticket	Identificar productos que aparecen con mayor frecuencia en tickets de alto valor.
5. Comparativa red farmacias	Comparar el rendimiento con farmacias similares para establecer objetivos realistas.

Mensaje Clave del Video:

"Los datos son tu mejor aliado para diagnosticar.

Estos 5 indicadores te darán la **dimensión real del problema** y la información precisa para alimentar a la IA."

V3: Analiza con IA - SUPERPROMPT ROPLA

Título del Microvideo:

El prompt que te da un plan de acción para aumentar tu ticket medio.

Objetivo: Combinar el contexto del problema y los datos BI para generar un plan de acción personalizado y accionable con la IA.

SUPERPROMPT ROPLA — Diagnóstico Ticket Medio (para IA)

Elemento ROPLA	Contenido
ROL	Eres un consultor experto en gestión comercial y optimización de farmacias, especializado en analizar datos de ticket medio y recomendar soluciones prácticas, medibles y personalizadas.
OBJETIVO	Mi objetivo es aumentar el ticket medio de mi farmacia al menos un 15% en los próximos tres meses, de forma sostenible y adaptada a mi situación.
PETICIÓN	Analiza la información que adjunto y ayúdame a responder: 1. ¿Cuáles son las causas y barreras concretas que explican el estancamiento o la baja en mi ticket medio? 2. ¿Qué cinco estrategias prácticas puedo aplicar, diferenciando por tipo de venta (receta/libre), empleados y perfil de cliente? 3. Propón un miniplan de acción con pasos, responsable y fecha de inicio para la estrategia más prioritaria.
LENGUAJE	Usa lenguaje técnico pero accesible para todo mi equipo.
ARMAZÓN	Organiza tu respuesta en: 1. Análisis de Barreras , 2. Estrategias de Optimización (5) y 3. Plan de Acción Prioritario .

Tareas Clave y Situación Esperada

Tareas Clave (Paso 4)	Situación Esperada (Después de aplicar el Plan)
1. Diagnóstico Rápido: Realizar el Test de Diagnóstico y obtener el Contexto del Problema .	El farmacéutico tiene la certificación de que el problema existe y sabe dónde se origina (ej. "Problema de variabilidad por empleado").
2. Extracción de Datos: Extraer los 5 datos clave del BI GestionFarma.	Se tiene los datos cuantitativos que dimensionan el problema (ej. "El ticket medio es 18€, 2€ por debajo de la media de la red").
3. Análisis con IA: Usar el SUPERPROMPT ROPLA con los Inputs y generar el Plan de Acción.	Se obtiene un plan personalizado con 5 estrategias y un miniplan de inicio.

Tareas Clave (Paso 4)	Situación Esperada (Después de aplicar el Plan)
4. Plan de Mejora: Implementar el Plan de Acción Prioritario y medir los resultados en el BI.	El ticket medio comienza a crecer de forma sostenible, el equipo está alineado con la estrategia de venta sugerida y las decisiones se basan en datos.